



PNS
PraxisNetz Süderelbe

Ausgabe 06/2017

Inhaltsverzeichnis

1. [Honorarverlust durch unleserliche „Doktorschrift“](#)
2. [Unerwarteter Tod des Praxisinhabers \(Teil 3\): Praxisführung sichern](#)
3. [Webmarketing für die Arztpraxis – digitalisierte Kommunikation als Chance](#)
4. [Mit Rückstellungen für Honorarrückforderungen die Steuerlast senken](#)
5. [Die singende Stellenanzeige – Landarzt dringend gesucht!](#)
6. [Obligatorisches und Impressum](#)

Honorarverlust durch unleserliche „Doktorschrift“

Wenn die KV die Honorarabrechnung auf ihre Richtigkeit überprüft und hierbei auf die Dokumentation des Arztes zurückgreift, sollte diese lesbar sein. Denn wenn die Dokumentation unleserlich ist, darf die KV die Abrechnung sachlich-rechnerisch berichtigen und Honorare zurückfordern (Sozialgericht (SG) Stuttgart, Urteil vom 14.09.2016, Az. S 24 KA 235/14, veröffentlicht am 16.08.2017).

Im vorliegenden Fall hatte die KV die Honorarabrechnung eines niedergelassenen Arztes im Rahmen der sachlich-rechnerischen Richtigstellung nach § 106a SGB V (alte Fassung) für mehrere Quartale gekürzt. Die Begründung hierfür war, dass sie die handschriftliche Dokumentation des Arztes nicht lesen und dadurch nicht überprüfen konnte, ob der Inhalt der abgerechneten Gebührensatzungen vollständig erbracht worden war. Das

Gericht war dabei der Auffassung gefolgt, dass die vorzunehmende Dokumentation der ärztlichen Leistungen vollständig, widerspruchsfrei und lesbar sein müsse. Im vorliegenden Fall kam erschwerend hinzu, dass der klagende Vertragsarzt seine eigene Dokumentation nicht eindeutig entziffern konnte.

Digitale Dokumentationssysteme

Auch wenn die digitale Dokumentation mittlerweile in immer mehr Praxen eingesetzt wird, bleibt die handschriftliche Erfassung weiterhin von Bedeutung. In Aufklärungsbögen können die handschriftlichen Vermerke z.B. für den Arzthaftungsprozess von erheblicher Bedeutung sein. Auch Rezepte werden häufig noch handschriftlich ausgestellt. Eine leserliche Handschrift beugt somit möglichen Beweisnachteilen, Unklarheiten oder Honorarverlusten vor.

Quelle: AAA Abrechnung aktuell 10-2017

Unerwarteter Tod des Praxisinhabers (Teil 3): Praxisführung sichern

Praxisinhaber haben eine Doppelfunktion: Als Ärzte kümmern sie sich um die medizinische Versorgung ihrer Patienten. Und als Unternehmer bewältigen sie tagtäglich Führungsaufgaben in der eigenen Praxis. Wer aber kann diese beiden wichtigen Aufgaben im Falle eines plötzlichen Todes des Inhabers solange sicherstellen, bis ein Übernehmer für die Praxis gefunden ist?

Die medizinische Patientenversorgung kann nach dem Tod des Praxisinhabers übergangsweise durch einen Vertretungsarzt erfolgen (vgl. Newsletter 05/2017). Unserer Erfahrung nach ist aber im Regelfall nicht davon auszugehen, dass sich der Vertretungsarzt auch um die Praxisführung kümmert bzw. kümmern kann. Daher müssen andere Personen die Praxisführung adhoc und so lange übernehmen, bis ein Nachfolger gefunden ist.

War der verstorbene Arzt in einer Berufsausübungsgemeinschaft tätig, kann sich einer der verbleibenden Praxispartner um die Praxisführung kümmern. Bei Einzelpraxen hingegen müssen andere Personen gefunden werden, wie bspw. die vertraute Erstkraft/Praxismanagerin, ein Praxisberater (z.B. Steuerberater) oder einer der Erben, sofern dieser in der Lage dazu ist.

Entscheidend ist, dass eine Person in die Führungs-Rolle des bisherigen Praxisinhabers schlüpft und sich umgehend einen Überblick darüber verschafft, welche Management-Aufgaben der Praxisinhaber bisher

wahrgenommen hat. Diese Führungs-Rolle muss bis zur Praxisabgabe an einen Nachfolger keine langfristigen (bspw. strategischen) Aspekte umfassen, sondern nur die wichtigsten und dringlichsten Aufgaben beinhalten, die für das Tagesgeschäft von elementarer Bedeutung sind. Hierzu zählen insbesondere die Personalführung und -planung, damit der organisatorische Ablauf in der Praxis sicher gestellt ist. Wichtig sind auch Aufgaben, die mit dem Zahlungsverkehr zusammen hängen, wie das Begleichen von Rechnungen, das Auslösen von Gehältern oder die Abrechnung mit der KV und den Privatpatienten. Teilweise können diese Aufgaben delegiert werden, jedoch sollte es eine Person geben, bei der alle Fäden zusammen laufen, die handelt und Entscheidungen trifft.

Praxisinhaber sollten für den Fall der Fälle daher eine „Chef-Arbeitsplatzbeschreibung“ erstellen, aus der hervorgeht, welche Aufgaben sie wie in ihrer Praxis selbst erledigen. Denn ohne diesen Überblick wird es für einen „Interims-Manager“ schwierig werden, die anstehenden Führungsaufgaben adäquat zu erledigen.

Weiterhin ist zu beachten, dass es im Falle des Todes des Praxisinhabers u.U. mehrere Wochen dauern kann, bis das zuständige Amtsgericht den Erbschein ausstellt. In dieser Zeit können dann meist keine wichtigen Entscheidungen und Handlungen (wie z.B. die Begleichung von Rechnungen für die Praxis) erfolgen. Damit ein schnelles Handeln möglich ist, sollte der Interims-Manager bereits zu Lebzeiten des Praxisinhabers bestimmt und für ihn Vollmachten hinterlegt worden sein. Alternativ kann auch ein Testament beim Amtsgericht hinterlegt werden. Mit der Hinterlegungsbescheinigung, die dem Erbschein entspricht, und dem Totenschein haben die Erben dann sofort die Möglichkeit, zu handeln und Entscheidungen zu treffen.

Ein wertvoller Tipp für den Praxisinhaber ist, bereits im Vorfeld in den regelmäßigen (z.B. wöchentlichen) Teamsitzungen auch die Aufgaben des Praxisinhabers zu besprechen. Dadurch erhält das Team einen guten Überblick, was im Fall der Fälle im Hinblick auf die Praxisführung zu erledigen ist und kann den Interims-Manager in seinen Aufgaben viel besser unterstützen.

Fazit

Ohne eine aktive Vorsorge für den plötzlichen Todesfall durch den Praxisinhaber wird eine übergangsweise Sicherung der Praxisführung nur sehr schwer zu bewältigen sein.

Tipp

Sollten Sie sich für eine Vorsorge bzw. für die frühzeitige Praxisabsicherung für den plötzlichen Todesfall interessieren, kontaktieren Sie uns unter der Rufnummer 02 21 / 13 98 36 - 0 oder per Mail unter info@frielingsdorf.de.

Webmarketing für die Arztpraxis – digitalisierte Kommunikation als Chance

Arztbewertungsportale, Social Media-Plattformen oder die Visite per Online-Sprechstunde: Richtig genutzt, ist die Digitalisierung für Praxisinhaber mehr Segen denn Fluch.

Wie genau Arztpraxen ihr Webmarketing darauf auslegen können, darum drehte sich die Podiumsdiskussion „Erfolgreiche Webstrategien für die Privatpraxis“ auf dem Tag der Privatmedizin am 14. Oktober 2017 in Frankfurt/Main.

Wer sich ernsthaft mit Jameda, Facebook und Co. befasst, kann das Potenzial für sein Praxismarketing nutzen und verliert nicht den Anschluss an die Entwicklung aktueller Empfehlungskonzepte. Soziale Plattformen, wie das in Deutschland mit 31 Millionen Nutzern immer noch am weitesten verbreitete Facebook, sind dabei zwar auch für die Nutzung als Praxis-Account kostenlos und leicht bedienbar. Wer sich mit dem professionellen Liken, Posten und Kommentieren aber nicht sicher ist oder keine Zeit hat, sich mit den Anforderungen zu beschäftigen, greift beim Start besser auf die Hilfe von Marketing-Profis zurück.

Arztbewertungsportale richtig nutzen

Welche Potenziale für effizientes Praxismarketing in der gezielten Nutzung der Arztbewertungsportale schlummern – von der Einrichtung eines Premium-Accounts mit Fläche zur authentischen Selbstdarstellung bis zur Überprüfung schlechter Bewertungen – ist manchem Praxisinhaber noch gar nicht bewusst. Das zeigte die Diskussion auf dem Tag der Privatmedizin. Ärzte müssen sich nicht alles gefallen lassen, was über sie im Netz steht. Diffamierende Bewertungen müssen von den Betreibern spätestens auf Antrag überprüft und gelöscht werden. Jameda-CEO Florian Weiß bezeichnet diese Funktion als „nutzerfreundlichen Prüfprozess“, der selbstverständlich für eine nachhaltige Wirkung der Plattform stehe. Dass dabei aber mehr als 80% der Arztbewertungen auf seinem Portal positiv sind, liegt seiner Aussage nach an der primären Motivation der Patienten, einen Eintrag im Bewertungsportal zu verfassen: Dankbarkeit dem Arzt gegenüber sowie der Wunsch, anderen Patienten dabei zu helfen, eine ähnlich gute Erfahrung zu machen.

Die logische Schlussfolgerung: Wer gute Arbeit leistet, bittet zufriedene Patienten aktiv um Bewertungen und positive Rezensionen im Netz und erhält kostenlos Werbung für seine Praxis.

Getreu des Statements des Referenten Dr. Klaus Strömer vom Bundesverband der Dermatologen auf dem

Tag der Privatmedizin: „Die Digitalisierung ist in der Praxis angekommen [...] und geht auch nicht wieder weg!“ wird sich auch der kommende Tag der Privatmedizin am 24. November 2018 weiteren Aspekten dieser Entwicklung in praxisgerechter Weise widmen. Auf der Webseite www.tag-der-privatmedizin.de finden Interessierte alle Informationen, auch schon zur Anmeldung für 2018.

Mit Rückstellungen für Honorarrückforderungen die Steuerlast senken

Ärztinnen und Ärzte können die Art der Gewinnermittlung frei wählen: Entweder – wie in den meisten Fällen – durch die sogenannte Einnahmen-/Überschussrechnung nach § 4 Abs. 3 EStG, oder durch Betriebsvermögensvergleich nach § 4 Abs. 1 EStG, die sogenannte Bilanzierung. Die Ärzte, die ihren steuerpflichtigen Gewinn mittels Bilanzierung ermitteln lassen, können für bestimmte Verpflichtungen, die im EStG aufgeführt sind, Rückstellungen bilden. In der Steuerbilanz des Arztes oder der Arztgemeinschaft dürfen Rückstellungen nach § 6 Abs. 1 Nr. 3 EStG unter anderem gebildet werden für diverse Sachleistungsverpflichtungen oder allgemein für „Verpflichtungen, für deren Entstehen im wirtschaftlichen Sinne der laufende Betrieb des Arztes ursächlich ist.“

Honorarrückforderungen

Nicht explizit im Gesetz normiert, jedoch vom Bundesfinanzhof (BFH) für zulässig erklärt, ist die Bildung solcher Rückstellungen für Honorarrückforderungen der gesetzlichen Krankenkassen (BFH Urteil vom 05.11.2014 - VIII R 13/12). Im Streitfall hatte eine Ärzte-Gemeinschaftspraxis die maßgeblichen Richtgrößen für die Verordnung von Arznei- und Heilmitteln in mehreren Quartalen des Wirtschaftsjahres erheblich überschritten. Die zuständige Kassenärztliche Vereinigung leitete daher ein Überprüfungsverfahren gegen die Gemeinschaftspraxis ein. Die Ärzte hatten daraufhin gewinnmindernde Rückstellungen in ihren Bilanzen gebildet.

Gewinnmindernde Wirkung

(Jegliche) Rückstellungen in der Steuerbilanz des Arztes mindern stets den steuerpflichtigen Gewinn im Wirtschaftsjahr der Bildung und wirken sich daher steuermindernd für den Arzt aus. Deshalb sollten Ärztinnen und Ärzte in allen Fällen Rückstellungen bilden, in denen eine Honorarrückzahlungsverpflichtung gegenüber den Krankenkassen als hinreichend wahrscheinlich erscheint. Dies ist nach der Ansicht des BFH mit der Einleitung eines Prüfverfahrens durch die Kassenärztliche Vereinigung der Fall.

Notwendige Bilanzierung

Eine Rückstellungsbildung bedingt wie oben geschildert eine Gewinnermittlung mittels Bilanz nach § 4 Abs. 1 EStG. Ärztinnen und Ärzten, die ihren Gewinn mittels Einnahmen-/Überschussrechnung ermitteln, steht die Bildung gewinnmindernder Rückstellungen nicht zu. Welche Gewinnermittlungsmethode für den einzelnen Arzt als sinnvoll angesehen werden kann, sollte dieser in einem ausführlichen Gespräch mit seinem Steuerberater klären.

Quelle: Dennis Janz, LL.M., Steuerberater und Fachberater im ambulanten Gesundheitswesen (IHK), Kanzlei Schmidt-Janzen-Gausemeier, Dortmund, www.frielingsdorf.de/steuerberater-aerzte

Die singende Stellenanzeige – Landarzt dringend gesucht!

Der demografische Wandel ist in einigen ländlichen Gebieten bereits angekommen und die Unterversorgung – selbst im hausärztlichen Bereich – steigt. Ein Beispiel hierfür ist der Lahn-Dill-Kreis, der insbesondere im nördlichen Teil des Landkreises bereits heute hausärztlich unterversorgt sein soll.

Bei der Suche nach neuen Landärzten ist das Landarztnetz Lahn-Dill deshalb nun einen außergewöhnlichen und originellen Weg gegangen und hat eine „Singende Stellenanzeige“ mit Animationen im Trickfilm-Stil veröffentlicht. Mit viel Charme und Witz werden die Vorzüge der Landarztstätigkeit hervorgehoben.

Die „Singende Stellenanzeige“ wurde dabei auch bei Youtube veröffentlicht (www.youtube.com/watch?v=7n1__rr5t04), um über diesen Social-Media-Kanal insbesondere junge Mediziner erreichen und ansprechen zu können.

Obligatorisches und Impressum

So erreichen Sie uns

- **Anschrift:** Frielingsdorf Consult GmbH, Hohenstaufering 48-54, 50674 Köln
- **Tel.:** 0221 139 836 0
- **Fax:** 0221 139 836 65
- **E-Mail:** info@frielingsdorf.de

- **Web:** www.frielingsdorf.de

Ihr Frielingsdorf Consult-Team

Sie haben eingewilligt, regelmäßig kostenlos unseren Newsletter per E-Mail zu beziehen.

Sie können diesen Newsletter [hier abbestellen](#).

Redaktion: Frielingsdorf Consult GmbH und PNS - PraxisNetz Süderelbe

Alle Rechte vorbehalten. Bitte beachten Sie unsere Urheberrechte an diesem Newsletter. Jede weitergehende Verwendung, insbesondere die Speicherung in Datenbanken, Veröffentlichung, Vervielfältigung und jede Form von gewerblicher Nutzung sowie die Weitergabe an Dritte – auch in Teilen oder in überarbeiteter Form – ohne Zustimmung der Frielingsdorf Consult GmbH ist untersagt.

Copyright © 2017 Frielingsdorf Consult GmbH